UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

CATEDRA DE POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA

PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers núm. 52

Título: La gran importancia de las empresas medias en base al ejemplo de la República Federal de Alemania.

Autor: Prof.Dr.W. Gruhler

Doc 1-B-52

D.

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES
INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS
ALCALA DE HENARES

UNIVERSIDAD DE ALCALA
5900907906

Working Papers núm. 52

Título: La gran importancia de las empresas medias en base al ejemplo de la República Federal de Alemania.

Autor: Prof.Dr.W. Grubler

Fecha: Junio 1985

Responsables de Redacción:

- Prof.Dr.Dr.Santiago Garcia Echevarria
- Prof.Dr.D.Antonio Sainz Fuertes

Secretaria de Redacción:

- Srta. Maria Luisa Blasco Laviña
- Srta. Maria Luisa Rodríguez Prado

(C) Dr.Dr.Santiago Garcia Echevarria

Se prohibe la reproducción total o parcial por cualquier método del contenido de este trabajo sin previa autorización escrita.

LA GRAN IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS MEDIAS EN BASE AL EJEMPLO DE LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA(*).

Wolfram Gruhler

El área empresarial de las empresas medias y pequeñas se encuentra dentro del marco de la Política Económica en un nuevo resurgimiento. La flexibilidad y la dinámica fundacional, que constituye, sin duda, la virtud específica de las empresas medias y pequeñas son, sin duda, en períodos de debilidad de crecimiento y de ocupación económica bienes muy preciosos. Y, no por último, en base a estos motivos, el autor de la obra ha realizado una evaluación detallada de lo que significan las empresas medias y pequeñas cuyos resultados se exponen a continuación (1).

SITUACION ACTUAL Y DESARROLLO

El área de las empresas medias y pequeñas es tradicionalmente el campo en el que se renueva de forma dinámica la Economía Empresarial. A largo plazo, puede considerarse que el número de las creaciones y de las quiebras están más que saldadas. Así, la estadística demuestra que de entre todas las empresas

(*) La traducción del original alemán ha sido realizada por el Prof.Dr.Dr.Santiago Garcia Echevarria, Catedrático de Política Economica de la Empresa de la Universidad de Alcalá de Henares.

(1) Ver:Wolfram Gruhler: "Wirtschaftsfaktor Mittelstand - Zu Wesen und Bedeutung Kleiner und mittlerer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland". Deutscher Institus-Verlag GmbH, Colonia 1984, 196 págs. 23 DM.

con obligaciones fiscales de ventas en base de los datos comparativos de 1.968, se ha incrementado el número de empresas, lo que se debe a la evolución positiva a partir de 1.978. Así, el número de estas empresas con obligaciones fiscales, según los datos del año 1.982, era de 1.752.358, lo que significa una cifra superior a la de 1.968 en un 6%. Del conjunto de estas empresas, 1.749.348 o aproximadamente el 99'8%, alcanza un volumen de hasta 100 millones de DM, lo que puede considerarse en forma global como el límite a la gran empresa. Esta expansión es tanto más impresionante si se considera que los límites de la obligación fiscal referido a las ventas se ha incrementado pasando de 12.000 DM de volumen anual de ventas en 1.968 a 20.000 DM en 1.982; los empresarios más pequeños no están registrados en las estadísticas.

Una evolución notable ha experimentado, sobre todo, el área de los servicios. Aquí, el número de las empresas pasó de 426.650 en 1968 a 559.057 en 1982, lo que significa un incremento de casi un 40%. Pero también el sector de la construcción (+24'1%) aquí se registra especialmente el boom de la cosntrucción de los años 70 - así como todo el área del transporte y de las comunicaciones (+ 12'5%), han experimentado incrementos notables. En conjunto, el número de empresas se incrementó en los tres sectores en aproximadamente 214.000 unidades económicas. Se han experimentado notables pérdidas, por el contrario, en el área del comercio (aquí sobre todo el área del comercio de alimentación al por menor), el área de la industria, así como todo el área correspondiente a la banca y seguros. En estas áreas se redujó entre 1968 y 1982 en un total de 120.000 unidades económicas.

AMPLIO POTENCIAL DE PRESTACIONES

La importancia de las empresas medias y pequeñas, desde el punto de vista global, incluyendo todas aquellas unidades económicas que tienen hasta 500 personas ocupadas y/o realizan un volumen de ventas anuales de hasta 100 millones de DM, tiene una importancia decisiva en la economía de la República Federal de Alemania. Las empresas medias y pequeñas son las que realizan las aportaciones fundamentales para el conjunto de la economía, siendo, en detalle, las siguientes:

- Ocupan a tres de cada cinco personas ocupadas.
- Realizan el 50% de todas las ventas registradas fiscalmente.
- Aportan la mitad del Producto Nacional Bruto.
- Realizan 2/5 partes de todas las inversiones brutas.
- Forman el 85% de todos los aprendices.

Sin embargo, la participación en el volumen de ventas de las empresas medias y pequeñas dentro del conjunto de la valoración de todas las empresas de la República Federal de Alemania se ha reducido algo en los últimos años, y se encontraba en 1.982 en el 50'9%, muy por debajo del valor de 1.980 que era de 53'6%.

Esta tendencia se aprecia en casi todos los Estados Federados. Sin embargo, es superior su aportación en casi todos los Estados Federados en cuanto al significado económico frente a las grandes empresas. Sólamente en 7 de los Estados Federados Alemanes las empresas medias y pequeñas realizan más de la mitad del conjunto de ventas anuales, incluso en los restantes 4 Países Federados tales como Bremen (naval), Hessen (química) y Nordrhein-Westfalen (siderurgía, automóvil) está determinada por la gran empresa, alcanzando las empresas medias y pequeñas en cualquiera de los casos

muy cerca del 50% del volumen de ventas. Solamente en la ciudad Estado de Hamburgo las empresas medias y pequeñas abarcan un 26% del volumen de ventas total con lo que se encuentra ciertamente por detrás de las grandes empresas.

DIFICULTADES DE UN CONCEPTO DE EMPRESAS MEDIAS Y PEQUEÑAS.

El concepto "Pequeñas y Medianas Empresas" o "Clases Medias Empresariales", no está claramente definido en la terminología científica económica. Ahora bien, algunas características cualitativas y cuantitativas determinadas se utilizan frecuentemente en la investigación de la empresa media y pequeña. Por lo que se refiere a los aspectos cualitativos existen magnitudes , entre los expertos, en cuanto a las magnitudes de medida. Así, se entiende por clases medias empresariales, aquellas unidades económicas de la artesanía, industria, comercio, hostelería, restaurantes, transportes y otras actividades, que se realizan por empresarios autónomos, con colaboradores asumiendo en su dirección el riesgo económico y que generalmente no se financian a través del mercado de capitales.

Pero a los efectos de disponer de algún punto de referencia estadístico para medir las empresas medias y pequeñas se sitúa generalmente, a los efectos económicos, las siguientes magnitudes cuantitativas:

- Pequeñas Empresas: hasta 49 personas ocupadas, o hasta 1 millón de DM de ventas anuales.
- Empresas Medias: de 50 a 499 personas ocupadas, o de 1 millón a 100 millones de ventas anuales.
- Empresas Grandes: más de 500 personas ocupadas y más de 100 millones de ventas anuales.

FLEXIBILIDAD VERSUS VENTAJAS DE LAS GRANDES EMPRESAS

La destacable importancia económica en el sector de las empresas medias y pequeñas no sólo puede medirse en magnitudes cuantitativas, tales como volumen de ventas y número de empresas La aportación decisiva en cuanto al potencial productivo del sistema económico consiste fundamentalmente en el hecho de la capacidad de poder reaccionar de manera más rápida y flexible, y con mayor capacidad de riesgo, a las situaciones cambiantes del mercado.

Solamente ya 4/5 partes de las pequeñas y medianas empresas están dirigidas bajo la forma jurídica de sociedades personales, esto es, el propietario tiene que asumir la responsabilidad totalmente impersonal contra todos los exigibles. Sólo él es el que soporta el riesgo del mercado que legitima también a la empresa la oferta de suministros. El riesgo no es pequeño, ya que estas empresas medias y pequeñas tienen que hacer la competencia a las grandes empresas, con las desventajas que pudieran significar en costes y en la propia subsistencia, lo que condiciona a la compra de mercancías, donde la gran empresa obtiene una serie de rebajas. También se refleja en la producción donde la falta de personal especializado y los elevados costes salariales adicionales pesan seriamente en la estructura competitiva. Por último, muchas de las pequeñas empresas en el área de ventas se encuentran en situación de desventaja y presentan dificultades en los mercados de exportación frente a las grandes empresas o son suministradores dependientes de grandes Konzern.

Por regla general , las empresas medias y pequeñas tienen mayores dificultades para poder absorver las exigencias burocráticas que lo que repercute en las grandes empresas. Por último, pocas veces disponen de especialistas o depaitamentos especializados que puedan enfrentarse jurídicamente a las prescripciones y a las autoridades

en los contactos permanentes que exige hoy la moderna economía. Adicionalmente a las empresas medias y pequeñas les repercute el peso del Estado a través de los gastos de administración . En las pequeñas empresas se añade además a esta carga de costes los servicios auxiliares que tienen que prestar al Estado que viene a representar aproximadamente el volumen del beneficio neto. Con datos: al 3% del volumen de ventas asciende la carga administrativa del sector publico, esto es, en muchos de los casos más que el beneficio neto de las empresas después de descontar todos los costes.

Pero donde verdaderamente las empresas medias y pequeñas se encuentran en una grave desventaja es en la falta de dotación con capital propio. Este capital propio se redujo desde 1.965 en una media del 34% en el conjunto, correspondiendo un 63% al sector de la construcción, un 59% al sector de la confección, y un 53% al sector del comercio al por menor. La consecuencia de todo ello es que las inversiones con grandes riesgos, esto es, las innovaciones económicas, tropiezan con grandes dificultades al no disponer de suficiente dotación con capital propio.

ELEMENTO VIGORIZADOR

A la vista de estas grandes desventajas frente a las grnades empresas, es todavía mucho más sorprendente y milagroso que en la República Federal de Alemania, las empresas medias y pequelas puedan confirmar día a día su capacidad para poder reaccionar con rápidez y flexibilidad, asegurando los cambios del mercado, incluso en los sectores de grandes progresos técnicos. Así lo demuestra el creciente número de empresas nuevas que tratan de aprovechar las oportunidades de futuro en los nuevos mercado.

El número de las decisiones singulares empresariales descentralizadas que caracterizan a amplios sectores de las empresas

medias y pequeñas garantizan los rápidos procesos de adaptación y reforma de los sistemas de economía de mercado. Sin una clase media empresarial ampliamente extendida, que a este respecto se esta regenerando continuamente y con ello produce impulsos - al acontecer en el mercado, no sería capaz de adaptarse una economía de mercado.

Esta compensación innovativa permanente de oferta y demanda, la utilización productiva de trabajo y capital, se asegura fundamentalmente a través de un comportamiento flexible de las empresas medias y pequeñas. Facilitan la posibilidad de oferta de mercancias y servicios al incorporar permanenetemente nuevas ideas en la actividad empresarial para mejorar productos e innovaciones técnicas. Individualismo y creatividad de las ofertas en el mercado exigen dinámica económica y aseguran los mercados de futuro.

Estas características, así como la elevada disposición de permanencia y de resistencia en situaciones coyunturales difíciles de las empresas medias y pequeñas constituyen el apoyo decisivo a la actividad económica. Esto también tiene válidez para el mercado de trabajo , ya que los productos y servicios de las empresas medias y pequeñas, configuran, por regla general, procesos intensivos de trabajo, más intensivos que los de las grandes empresas caracterizados por una intensificación del capital. Pero ello significa, sin embargo, que las empresas medias y pequeñas con una notable dimensión ofrecen perspectivas de empleo, y con ello constituyen - también el fundamento que estabiliza los niveles de ocupación en el mundo económico. Sin duda, el tema del paro en la República Federal de Alemania no sería ya un tema de debate, si los aproximadamente 1750.000 empresas medias y pequeñas pudieran colocar adicionalmente un puesto de trabajo, si las circunstancias económicas lo permitiesen.

Y, no por último, en el ejemplo de los países en vias de desarrol se demuestra la grave incidencia que tiene sobre la trayectoria

positiva de una economía cuando falta un amplio nivel empresarial de empresas medias y pequeñas. Los bajos niveles de vida de la población en estos países y la falta de dinámica económica y estabilidad social en estos países del tercer mundo tiene mucho que ver con el hecho de que no existe, lo suficientemente fuerte, una clase media empresarial.

Instituto de dirección y organización de empresa.

Director: PROF. DR. DR. D. S. GARCIA ECHEVARRIA

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES